

Servicios que enseñan a la gente a comer

El éxito de las actividades realizadas en la botica centradas en la alimentación radica en difundir no sólo teoría de la nutrición sino explicar recetas sencillas y dar consejos prácticos sobre alimentación infantil, pérdida de peso o rendimiento físico

GEMA SUÁREZ MELLADO

gsuarezm@correofarmacautico.com

La alimentación siempre ha sido un campo abonado para los farmacéuticos, quienes han visto las grandes carencias que la población tiene relacionadas con los hábitos alimentarios.

Por ello, más allá de los consejos en el mostrador, algunos boticarios han dado un paso más, ofreciendo servicios específicos, como charlas y seguimiento nutricional.

Lo importante de estas actividades y las que real-

mente tienen éxito son las que se alejan un poco de los conceptos más teóricos de la nutrición, y se centran en enseñar a la gente a comer y a reflexionar sobre su relación con los alimentos, y las que ayudan a cumplir con unos objetivos, como

puede ser la pérdida de peso o mejorar el rendimiento físico.

Ejemplos de que este puede ser el camino lo representa M^a Jesús González, farmacéutica en Toledo, quien, en su aula de salud, da pautas para una alimen-

tación sana y recetas saludables. O la farmacéutica Modesta Cassinello, quien en su *blog* de belleza y nutrición anima a los cibernautas a anotar lo que comen, cuánto comen y da pautas para alimentarse bien. O Bart Llompарт, far-

macéutico en Palma de Mallorca, que ayuda a los deportistas a mejorar su rendimiento gracias a planes nutricionales que elabora. Estos y otros farmacéuticos explican a CF su experiencia y cómo los clientes valoran estos servicios.

“Ayudar a deportistas exige más que saber de nutrición”

G. S. M.

gsuarezm@correofarmacautico.com

La alimentación en los deportistas es tan importante como el entrenamiento en el cumplimiento de los objetivos propuestos. Saber asesorarles y elaborar un buen plan nutricional no es posible sólo con la titulación de Farmacia: “El consejo nutricional a deportistas requiere algo más que ser experto en Nutrición, hay que serlo también en deporte”, señala Bart Llompарт, que trabaja como adjunto en la botica de Ana M^a Moll, en Palma de Mallorca, donde ofrece desde hace dos años un novedoso servicio de asesoramiento nutricional a deportistas, tanto aficionados como profesionales. Lo suyo es interés perso-

nal por el deporte: tiene el título de entrenador personal, es triatleta y participa en competiciones de alto nivel, como las *Iroman* (la prueba más exigente de triatlón). Pero, además, tiene un interés profesional en la nutrición y el deporte: dispone de un postgrado en Nutrición, Alimentación y Dietoterapia por la Universidad de Pamplona y otro en Farmacología, Nutrición y Suplementación Deportiva por la Universidad de Barcelona. “Desde que terminé la carrera y empecé a formarme y aficionarme por el deporte –comenta– me di cuenta de que la gente estaba muy perdida, demandaba un servicio de calidad y preguntaba mucho en la far-

macia. Además, cada vez hay más personas aficionadas al deporte, sobre todo a correr, y no siempre se inician teniendo las nociones básicas para practicarlo”.

Por ello, propuso a Ana María Moll la posibilidad de ofrecer un servicio de asesoramiento nutricional a deportistas en la oficina de farmacia, con el fin de ayudar a “mejorar el rendimiento deportivo y si lo requieren mejorar las pautas de entrenamiento”.

A CADA UNO LO SUYO

Llompарт explica que el servicio difiere mucho si se presta a un deportista *amateur*, “quien suele pedir consejos generales sobre alimentación”, o a un profesional, “quien solicita planes muy concretos para cumplir unos objetivos, que pueden ser a tres meses vista o a un año, según la prueba para la que se esté preparando”.

Con estas diferencias, Llompарт ofrece el servicio



Llompарт, en la farmacia de Ana M^a Moll, en Palma de Mallorca.

empezando con una entrevista inicial, donde pregunta por el “tipo de deporte que practica, cuáles son sus objetivos, cuándo entrena, cuál es su estilo de vida y qué le gusta comer”. Con estos datos confecciona un plan nutricional, que tres

o cuatro días después, en una cita posterior, lo presenta al cliente y lo consensúa. Y esto último es muy importante, a su juicio, para que se cumpla. “El deportista no debe ver este plan como una obligación, sino como una propuesta que él acepta porque le va bien”. El plan consiste en una serie de recomendaciones específicas para cada paciente, “que usará y adaptará, como si fueran las piezas de un puzzle en función de sus preferencias y de sus rutinas diarias”.

En su opinión, hacer un plan de estas características es muy difícil porque son muchas las variables que hay que tener en cuenta, como los volúmenes de carga del entrenamiento, la intensidad del deporte,

FICHA TÉCNICA

Trayectoria. La farmacia de Ana M^a Moll, donde trabaja Bart Llompарт, como farmacéutico adjunto, es una de las más antiguas de la capital balear. Situada en el casco antiguo de Palma, mezcla lo antiguo con lo moderno.

Descripción del local. Tiene 100 m² aproximadamente y están distribuidos en tres plantas. La última está dedicada a exclusivamente a la formulación magistral.

Personal. Doce empleados.
Servicios que ofrece. Además de la formulación magistral, que es su servicio estrella, destacando concretamente por la formulación a tercenos, ofrece asesoramiento nutricional para deportistas, ofrecido por Llompарт. Este farmacéutico también ha impartido charlas sobre alimentación, farmacología y deporte fuera de la farmacia, como en ayuntamientos y gimnasios.

cuándo entrena... A esto hay que añadir las peculiaridades de los deportistas con algún trastorno concreto, como los asmáticos, los alérgicos a algún alimento o al polen... “para lo cual tener la formación en farmacología, nutrición y suplementación en el deporte ha sido crucial”. “Hay que saber cómo puede afectar la medicación en el rendimiento físico o cómo aportar los requerimientos necesarios de potasio a un deportista alérgico, por ejemplo, al plátano”.

LA HORMA DEL ZAPATO

El servicio se completa con un seguimiento bien por teléfono o por *e-mail* o citando al usuario. “A algunos les hago un seguimiento cada tres días; a otros, semanal, para ver si hay que modificar cualquier cosa y ver cómo responde el cuerpo. A los triatletas les veo con más frecuencia porque es difícil encontrar el plan exacto, por eso hay que hacer ajustes hasta encontrar lo que mejor se adapte a sus necesidades”.



Exterior e interior de la farmacia situada en la calle Colón 6, de Palma de Mallorca, con más de cien años de historia.

Un 'blog' de nutrición y belleza con rostro propio

GEMA SUÁREZ MELLADO

gsuarezm@correofarmacautico.com

Iba a ser un barrio residencial de Granada con una gran proyección urbanística, por eso, la farmacéutica Modesta Cassinello compró allí una farmacia, con la ilusión recién estrenada de quien emprende una nueva andadura profesional y con el esfuerzo y la inversión que eso conlleva.

Pero aquel barrio nunca se llenó de familias. La farmacia quedó en medio de la nada, con miles de consejos en busca de pacientes.

Lejos de tirar la toalla, Cassinello vio en internet la mejor forma de llegar a los clientes y de ofrecerles el asesoramiento de una experta en nutrición, pues Cassinello, tras licenciarse en Farmacia en la Universi-

FICHA TÉCNICA

Trayectoria. Farmacia abierta en Granada desde 2005.

Descripción del local. Cuenta con más de 100 m², la mayoría dedicada a la zona de atención al público. Tiene un almacén, un despacho y un pequeño laboratorio.

Personal. Un titular y un adjunto.

Servicios que ofrece. Además de la atención farmacéutica que desarrolla en su farmacia, ofrece educación sanitaria nutricional y consejos de belleza a través de su web y su blog.

dad de Granada, realizó su doctorado en el Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos del centro granadino. Además, ha colaborado en la redacción de varias publicaciones sobre alimentación y trabajó como dietista en la Clínica Buchinger, de Marbella.

Con esta experiencia hace un año creó una web y un blog de cosmética y nutrición. En su opinión, lo importante de este blog es que tiene un rostro, el suyo, perfectamente identificable desde el principio. Es una forma de hacerse responsable de sus consejos. "Hay mucho fraude en internet, gente que copia a otros y muchos mensajes erróneos. Yo me identifico porque transmite confianza, asumo lo que digo y pongo mi profesionalidad por delante".

Así, en el blog da a conocer las "herramientas necesarias para estar en forma y con un peso saludable". Entre otras cosas, ofrece un "plan de ocho semanas para enseñar cómo debe ser un desayuno, un almuerzo, la comida de un fin de semana... y ayudar a las personas a repasar qué y cómo comen y reflexionar sobre si lo hacen bien". "Es un plan, que no una dieta, para personas sanas con un ligero sobrepeso. No entro en patologías y si alguien con alguna enfermedad me pregunta derivo al médico", matiza. Asimismo, cuelga recetas saludables, opiniones de expertos de prestigio y conclusiones de estudios científicos.

TRABAJO DE HORMIGAS

Este trabajo es para ella una labor de hormiguita, que hace en casa por la noche o en algún rato libre en la farmacia. No tiene ayuda, salvo un experto externo que ha contratado para que mueva su blog en las redes sociales. Pero el esfuerzo ha merecido la pena porque en tan poco tiempo como lleva puede presumir de tener una media de "200 visitas y un promedio de 400 páginas vistas", afirma. Además, no sólo están pendientes de sus posts los usuarios, que le hacen numerosas consultas *on line*, sino también otros farmacéuticos a los que ha ayudado "a ofrecer un buen consejo y a vender algún producto concreto", dice con satisfacción.



González, flanqueada por los auxiliares José Carlos Escobar y Mariano Juan Martín.

Consejos de mostrador que se cocinan en los fogones

G. S. M.

gsuarezm@correofarmacautico.com

La farmacéutica M^a Jesús González lo mismo se pone la bata blanca que un mandil para preparar galletas o tartas para quienes asisten a las charlas sobre alimentación que se celebran en su botica de Portillo de Toledo. En esta farmacia no se imparten las típicas conferencias sobre alimentación; en ellas, se enseña a comer y a cocinar los alimentos. Este servicio lo presta en lo que ha llamado Aula de salud, un local de unos 60 m² donde, además de alimentación, se habla de otros asuntos relacionados con la salud.

Desde que comenzó esta actividad hace un año, ha dado charlas sobre las bases de una alimentación sana y la hipertensión y su relación con la alimentación y ha explicado recetas saludables "para adultos sanos, que no sean costosas, que sean sabrosas y con las que las personas no vean alterado su peso".

FICHA TÉCNICA

Trayectoria. Farmacia abierta desde 1981 en Portillo de Toledo, un pueblo de Toledo de 2.200 habitantes.

Descripción del local. Cuenta con unos 90 m². La zona de atención al público tiene entre 35-40 m². El aula de salud es independiente y tiene 60 m².

Personal. Dos auxiliares y un titular.

Servicios que ofrece. Además de las charlas sobre alimentación y otros asuntos, tiene un analizador de piel y cabello y otro de glucosa y colesterol. También prepara la medicación para ser recogida el día y la hora fijada por el paciente y llevan a casa los fármacos solicitados que no estén en stock.

"Cuando terminamos la reunión invito a los asistentes a un café y a galletas o tartas que yo cocino y que las pueden comer, por ejemplo, los diabéticos, porque sustituyo el azúcar por otro edulcorante".

Para González, meterse en la cocina no le lleva tanto tiempo como prepararse las charlas, que siempre imparte ella, "salvo una, que dio el médico Joaquín Figueroa, de Madrid, y que habló sobre los ácidos grasos omega 3. Hablando de tiempo, a la charla sobre hiper-

tensión, donde se habló también de nutrición, dedicó 25 horas, y a la de alimentación saludable, más de 70. Lo bueno es que en esta farmacia se maneja mucha literatura científica y bibliografía, con lo cual facilita la preparación de las conferencias.

Según González, las consultas sobre alimentación son muy frecuentes en su botica y los colectivos que más atiende son crónicos, que preguntan qué pueden y no pueden comer, y madres con dudas sobre alimentación sana para todos los miembros de su familia. Para satisfacer estas dudas a pie de mostrador, González se ha preparado fichas con recetas saludables que entregan en mano a quien se lo pide.

SATISFACCIÓN PROFESIONAL

El éxito de este servicio radica en que "responde a las necesidades de los pacientes", dice. Económicamente, no le ha supuesto un incremento de las ventas, pero le ha reportado "satisfacción profesional" por saber que contribuye a mejorar la salud de la gente.



José Antonio Carrillo y Modesta Cassinello, en la farmacia.



En el blog de Modesta Cassinello se incluyen recetas saludables que ella misma cocina o que ha conocido en sus viajes.



Sobre estas líneas, imagen del mostrador donde se dispensan los medicamentos y productos. A la derecha, una de las conferencias sobre alimentación impartida en el aula de salud de la farmacia. La asistencia a estos actos oscila entre las 25 y las 50 personas.





Mariano Gil, Herry Guerrero, Charo González, Fátima Sepúlveda y Marta Miras, en la farmacia.

“El laboratorio es un buen aliado para organizar charlas”

GEMA SUÁREZ MELLADO

gsuarezm@correofarmacautico.com

El equipo de la farmacia Sepúlveda, en Villamartin, Cádiz, siempre está luchando contra el reloj. Tiene mucho trabajo para las 24 horas que tiene el día. Pasan tanto tiempo en la farmacia, “hacen vida en ella”, confiesa Marta Miras, una de las farmacéuticas, que la rebótica es muy grande: “Nos pasamos horas en ella”.

Miras asegura que en su farmacia son muy dinámicos y siempre están pensando en qué servicios ofrecer “para diferenciarse y sorprender a los usuarios”, y han encontrado en la nutrición y en la dermofarmacia dos áreas en las que dar rienda suelta a tanta hiperactividad. Pero no llegan a todo, por eso hay ciertos servicios que ofrecen gracias al apoyo de la industria farmacéutica. Uno de ellos son las charlas, que se celebran en una pequeña sala cuyo interior es visible desde la zona de atención al público de la farmacia (ver imagen).

“Los laboratorios son un buen aliado para impartir charlas sobre alimentación, sobre todo si no hay tiempo para preparar los



La sala donde se imparten las charlas es visible desde el interior de la farmacia gracias a las cristalerías.



Una de las charlas sobre alimentación infantil organizada en la farmacia Sepúlveda, en Cádiz, con apoyo de Danone Baby Nutrition, que comercializa Almiron.

contenidos”, afirma, Así, el laboratorio puede enviar a un experto que será el encargado de dar la conferencia o el taller.

La colaboración entre farmacia y laboratorio en esta actividad se extiende no sólo al ponente, “que no suele ser un comercial sino

un experto en formación de la compañía”, advierte Miras, y también a la preparación de material educativo para repartir entre los asistentes y a los regalos con los que agradecer su presencia.

SUPERVISIÓN

“Aunque el gran peso de esta actividad recae en el laboratorio, siempre supervisamos los contenidos y cómo se dirige el ponente a los clientes, por lo que estamos presentes en las charlas”, enfatiza. “También es importante elegir el laboratorio y escoger aquellos que estén comprometidos con la formación”.

relevancia los niños, la dermo, la nutrición y la higiene bucodental.

Personal. Dos farmacéuticos y tres técnicos en Farmacia.

Servicios que ofrece. Organizan charlas sobre alimentación y tienen un nutricionista contratado, que va a la farmacia una vez a la semana, para ayudar a los usuarios a perder peso.

“Tener un nutricionista ha mejorado nuestra imagen”

G. S. M.

gsuarezm@correofarmacautico.com

“Eramos una farmacia de nueva apertura. Empezábamos de cero y teníamos que diferenciarnos y dar servicios profesionales. Al principio no teníamos muy claro por dónde empezar, pero sí sabíamos que queríamos ir más allá de la dispensación, por eso lo primero que hicimos fue tener un despacho acogedor que albergaría esos servicios”, explica Joaquín Llaudes, farmacéutico comunitario en Teulada, Alicante. Con el espacio listo y el convencimiento de la necesidad de una farmacia más asistencial, en la botica Llaudes apostaron por la nutrición como un servicio útil y para abrir boca.

La opción más factible para una farmacia que echaba a andar era contar con un nutricionista externo que perteneciera a una compañía farmacéutica. Tras una búsqueda de proveedores de este servicio, apostaron por Nutrición Center. “Nuestra idea no era tener a un experto que hiciera solo dietas sin más, sino que hiciera educación nutricional”, afirma.

Aunque reconoce que empezaron “flojos”, con el tiempo, el buen hacer y el boca a boca han conseguido tener una buena cartera de clientes, “entre 25 y 30”. “Gracias a este servicio hemos mejorado nuestra imagen y posición como una farmacia que hace cosas



Delicado en el despacho donde atiende a los pacientes.

diferentes a otras más tradicionales de la zona”.

Francisco José Delicado, el nutricionista que trabaja en la farmacia de Llaudes, explica que la mayor parte de su trabajo es la realización de dietas “para adultos y niños sanos” que quieren perder peso, aunque también ayuda a personas con patologías “(áci-

do úrico y colesterol elevado, por ejemplo...) a controlar los valores descompensados mediante una alimentación equilibrada. “Atiendo también a embarazadas y a personas que quieren coger peso”.

CON TODO DETALLE

Para la realización de las dietas, Delicado le hace al paciente un estudio metabólico, le pregunta sobre sus hábitos alimenticios, patologías, medicación, alergias y gustos, le mide porcentaje de grasa y líquidos y calcula su índice de masa corporal. “Con todo propongo una pérdida de peso saludable, hago una dieta personalizada y veo semanalmente al paciente”.

Llaudes destaca que es un servicio que cobra (8 euros por cada visita, siendo la primera gratuita), porque “lo gratuito -afirma- no es valorado por los pacientes”.

FICHA TÉCNICA

Trayectoria. Farmacia abierta desde hace seis años en Teulada.

Descripción del local. 180 m², de los cuales aproximadamente cien están dedicados a la atención al público. La farmacia tiene un espacio amplio, de unos 16 m², donde se ofrecen los servicios de atención farmacéutica. Los productos están gestionados por categorías y su presentación es dinámica y varía, en función de las promociones y campañas.

Personal. 3 farmacéuticos y 2 auxiliares.

Servicios que presta. Consulta nutricional ofrecida por un nutricionista y campañas de educación sanitaria.



El equipo de la farmacia: Silvana Giner, Estrella Romero, Antonia Torres, Delicado y Llaudes.

FICHA TÉCNICA

Trayectoria. Farmacia familiar situada en Villamartin, Cádiz, y reformada en 2008.

Descripción del local. 185 m². Cuenta con una sala de unos 15 m² habilitada para hacer atención farmacéutica, charlas y animaciones de cosmética. La zona de atención al público está estructurada por categoría de productos, teniendo especial